



PARADISURI FISCALE

LICĂ FLORIN ILIE,
doctorand

SUMMARY

The tax haven means a State or a geographic area with an almost non-existent tax regime and a high degree of fiscal discretion. In these areas can suppress tax obligations within the law and are almost impossible to control. Countries do not randomly choose to be or become tax havens. Fiscal policy is a fundamental matter of conscious choice and from governments, according to the present economic situation, available resources, global and regional political context and other considerations.

În accepțiunea lui C. Corduneanu, paradisul fiscal este „un instrument prin care se realizează evaziunea fiscală internațională de către contribuabilii care caută un tratament financiar avantajos” [1, p. 58-59].

Prin paradis fiscal de înțelege un stat sau o zonă geografică având un regim de impozitare aproape inexistent și un grad ridicat de discreție fiscală. În aceste zone se pot suprima obligațiile fiscale în deplină legalitate și sînt aproape imposibil de controlat.

Un studiu publicat recent de Fondul Monetar Internațional (FMI) a reafirmat faptul că investițiile străine directe sînt afectate de nivelul de impozitare, astfel că măsura adoptată de Statul român va avea un efect pozitiv cert pe termen mediu și termen lung, deoarece legile fiscale interne au potențialul de a influența în mare măsură comportamentul corporațiilor și întreprinzătorilor individuali, determinînd în cel mai direct mod localizarea afacerilor lor și nivelul de internaționalizare a acțiunilor economice ale acestora [2, p. 22].

Dacă fluxurile de capital internațional sînt din ce în ce mai sensibile la diferențele dintre nivelurile de impozitare, atunci stimulii de reducere a fiscalității evoluează în aceeași direcție. Țările care per-

sistă în intenția de a supraimpozita profitul cîștigat de investitorii străini vor avea venituri din impozite mai mici decît cele care nu o fac [3, p. 6].

Prin urmare, aceste sensibilități față de caracteristicile fiscalității naționale fac ca paradisurile fiscale să fie foarte atractive pentru investițiile străine, nu numai pentru că profiturile brute cîștigate aici sînt impozitate mai lejer, dar și pentru că operațiunile derulate prin intermediul lor pot facilita evitarea taxelor pe venituri generate în orice altă parte a lumii.

Țările nu optează la întîmplare să fie sau să devină paradisuri fiscale. Politica fiscală este o problemă de alegere conștientă și fundamentală din partea guvernelor, în funcție de situația economică prezentă, resursele disponibile, contextul politic mondial și cel regional, precum și alte considerente. Orice „mișcare” înspre sau dinspre condiția de paradis fiscal atrage după sine nu numai impactul politicii fiscale, ci, de asemenea, și efectele de creștere a altor dimensiuni – economice, politice, sociale, care sînt corelate cu această alegere de a deveni paradis fiscal [2, p. 26].

Principalele metode utilizate în paradisurile fiscale sînt:

- *Practica utilizării prețurilor de transfer.* Procesul de folosire

la maximum a managementului financiar și juridic, de cercetare a „breșelor” și nișelor din diverse legislații, pentru a beneficia de condiții mai favorabile pe acele piețe, a derivat ca o consecință firească a internaționalizării firmelor și a creșterii presiunii piețelor financiare și ale acționarilor pentru rate ale profitului din ce în ce mai ridicate. Aceste rentabilități nu puteau fi obținute fără o creativitate ridicată și o speculare la maximum a sinergiilor din cadrul grupului și a legislațiilor ce oferă condiții mai favorabile.

Exemplu. Un grup englez din domeniul IT achiziționează micro-procesoare de la o sucursală a sa din Coreea. Prețul plătit de firmamă din Marea Britanie agenției sale – prețul de transfer – va determina cît profit raportează unitatea din Coreea și, astfel, cît plătește ca impozit local. Dacă firma-mă plătește sub prețurile locale normale, unitatea coreeană poate părea că este în dificultate financiară, chiar dacă grupul văzut în totalitate are o marjă de profit bună, cînd computerul final este vîndut. Este posibil ca inspectorii fiscali din Marea Britanie să nu comenteze, întrucît profitul va fi raportat pe teritoriul lor, dar colegii lor din Coreea vor fi nemulțumiți să constate că nu le-a rămas prea mult profit taxabil [2, p. 154].



- **Amînarea impozitelor, evitarea fiscală legală și fraudă fiscală în strategii simple de utilizare a paradisurilor fiscale.** Paradisurile fiscale pot fi implicate în montaje care nu includ deloc practicarea prețurilor de transfer. Aceste tactici sînt utilizate în general de persoane înstărite sau companii care au rezidența într-o țară ce taxează venitul la nivel global (la o rată superioară celei din țara-sursă).

Atunci cînd persoanele înstărite se angajează în acest tip de operațiuni, este foarte probabil ca finalitatea acțiunii să fie evaziunea fiscală ilegală, ca urmare a alegerii variantei neasumării impozitelor în fața celei a amînării acestora. Succesul evaziunii fiscale în acest caz depinde de confidențialitatea furnizată de către paradisul fiscal, în particular prin absența schimbului de informații între paradisul fiscal și țara de rezidență [4, p. 7].

- **Exportul profiturilor prin strategii simple de utilizare a prețurilor de transfer.** Cînd părțile afiliate ale unei companii multinaționale se angajează în tranzacții reciproce, apare imediat prezumția că „prețurile de transfer” sînt cele folosite în stabilirea valorii de tranzacționare. Este anormal să nu ne gîndim că, acolo unde este posibil, consultanții sau angajații bine plătiți nu vor găsi cea mai avantajoasă soluție fiscală – practicarea prețurilor de transfer pentru a reloca venitul obținut în jurisdicții cu taxe mari în jurisdicții cu taxe mici.

Exemplu. Să presupunem că o companie-mamă rezidentă în țara A dezvoltă tehnologii pe care le licențiază pentru exploatarea în producție de către o sucursală din țara B – care își vinde produsele sale printr-o altă sucursală a firmei-mamă din țara C. Să presupunem mai departe că țara A are cea mai mare

rată de impozitare dintre cele trei țări, iar țara B - cea mai mică. Dacă statul A scutește de impozitare veniturile externe sau acordă credit fiscal pentru impozitele plătite în străinătate, iar repatrierea profiturilor poate fi amînată, atunci există condiții propice pentru a practica prețuri de transfer în vederea colectării de venit suplimentar în țara B, afit pentru compania-mamă, cît și de pe piețele sucursalelor de comerț ale grupului.

Acest exemplu este unul foarte simplu, bazîndu-se pe două tranzacții de bază: vînzarea/exploatarea unui necorporal (know-how, brevet, licență, etc.) și vînzarea pe piețele externe a unor produse obținute prin exploatarea activului necorporal utilizat. De regulă, un montaj financiar-fiscal profesionist implică și alte tranzacții complementare, cum ar fi: tranzacții cu produse intermediare, produse financiare, servicii, asistență tehnică specializată [2, p. 160].

- **Combinarea paradisurilor fiscale cu tehnicile de utilizare a prețurilor de transfer.** Prețurile de transfer și paradisurile fiscale, afit în mod individual, cît și combinat, afectează capacitatea multor țări de a colecta veniturile din impozite. Problema este cu atît mai serioasă în țările mai puțin dezvoltate și în țările aflate în tranziție, foste socialiste, deoarece efectele negative produse de evaziunea fiscală în țările sărace sînt mult mai mari decît în cazul statelor mai bogate.

- **Măsuri de contracarare a practicării prețurilor de transfer.** Toate țările caracterizate de intrări sau ieșiri de investiții străine (lucru deosebit de prezent în condițiile globalizării economiei mondiale și avîntului investițiilor internaționale) au nevoie de monitorizarea prețurilor de transfer.

Țările dezvoltate au reguli și metode specifice pentru detectarea și monitorizarea prețurilor de transfer, după cum urmează:

- *Metoda Comparării prețurilor tranzacțiilor comparative* („Comparable uncontrolled price method”) – *CUP*

Exemplu. Un contribuabil vinde 1.000 de tone dintr-un produs, la 80 USD/tona către o firmă asociată în cadrul grupului multinațional și, în același timp, vinde 500 de tone din același produs cu 100 USD/tona către o firmă independentă. Cazul cere o evaluare dacă diferitele volume trebuie să determine o ajustare a prețului de transfer. În analizarea tranzacțiilor unor produse similare trebuie căutată piața relevantă, pentru a determina discounturile uzuale pentru acele produse.

- *Metoda Cost plus* („Cost Plus Method”) – *CP*

Exemplu. Să presupunem că o companie A vinde prăjitoare de pîine către un distribuitor care este o firmă aparținînd grupului și că o altă companie, B, vinde fiare de călcat către un distribuitor care este o firmă independentă. Marjele de profit pentru producerea ambelor categorii de articole sînt aceleași în industria bunurilor de consum. Dacă ar fi fost aplicată metoda CP, ar fi fost comparate marjele rezultate din diferența dintre prețul de vînzare al producătorului către distribuitor și prețul fabricării produsului. Totuși, compania A poate fi mai eficientă în același proces de producție decît compania B, ceea ce îi permite să aibă costuri mari reduse. Ca rezultat, chiar în cazul în care compania A ar fi produs fiare de călcat în loc de prăjitoare de pîine și ar factura la același preț ca acela folosit de compania B pentru fiare de călcat,



în mod normal ar trebui ca marja de profit a companiei A să fie mai mare decât cea a companiei B. Astfel, dacă nu se fac ajustările necesare, aplicarea metodei CP nu ar aduce acuratețea necesară.

- *Metoda Prețurilor de revânzare* („Resale Price Method”) – *RP*

Exemplu. Presupunem că există doi distribuitori vânzând același produs pe aceeași piață, sub aceeași marcă. Distribuitorul A oferă garanție, în timp ce distribuitorul B nu oferă. Distribuitorul A include garanția ca parte a strategiei de preț și astfel vinde produsele sale la un preț mai ridicat, rezultând într-o marjă de profit brut mai ridicată (costul oferirii garanției nu este luat în considerare) decât cea a distribuitorului B, care vinde la un preț mai redus. Cele două marje nu sînt comparabile pînă în momentul în care se va face o ajustare pentru diferența adusă de oferirea garanției [2, p. 199].

- *Metoda împărțirii profitului*

Această metodă se bazează pe împărțirea profitului grupului între membri acestuia. Conform prevederilor OCDE, profiturile totale sînt împărțite potrivit cu funcțiunile îndeplinite și riscurile asumate de componenții grupului. SUA permite utilizarea metodei împărțirii profiturilor doar atunci cînd sînt disponibile informații privind rentabilitatea unor contribuabili independenți care desfășoară activități similare.

Metoda Cost plus și Metoda Prețurilor de revânzare permit companiilor multinaționale să-și exporte profiturile, cu excepția unor sume modeste, către paradisuri fiscale, deoarece aceste metode permit companiilor menționate să direcționeze profiturile reziduale obținute din exploatarea proprietății intangibile către țara unde

proprietarul acesteia este rezident. Iar locul de rezidență este cel mai adesea un paradis fiscal.

- *Metoda marjei nete de tranzacționare*

Această metodă netradițională se bazează pe calculul unei marje nete a profitului relativ la o bază, cum ar fi costurile, vânzările sau activele, și astfel operînd într-o manieră similară cu metoda Cost plus sau cu cea a Prețului de revânzare.

Unele țări dezvoltate au adoptat proceduri în care plătitorii de taxe și administrația fiscală cad de acord în avans asupra metodologiei folosite în stabilirea prețurilor de transfer. În unele cazuri, autoritatea fiscală a țărilor de destinație poate participa la acest aranjament; în general, acest procedeu este agreat doar dacă există un tratat fiscal între cele două țări.

- *Impactul prețurilor de transfer în țările în curs de dezvoltare.* Țările în curs de dezvoltare se ciocnesc cu grave probleme în domeniul utilizării prețurilor de transfer [4, p. 12].

Pierderile de venituri bugetare rezultă, în special, din evaziunea fiscală legală a impozitelor pe profitul companiilor și pe veniturile individuale. Capacitatea de reacție a țărilor în curs de dezvoltare este mai limitată decât cea a statelor dezvoltate în problema reținerii acestor cîștiguri în jurisdicția fiscală de unde provin, din cauza compexității fenomenului și lipsei resurselor administrative. Aceste țări defavorizate fiscal pot apela la statele dezvoltate pentru sprijin în contracararea acestor dezechilibre, ca modalitate de protejare a propriilor baze de impozitare [2, p. 153]. Inițiativele recent adoptate de OCDE pentru combaterea competiției fiscale dăunătoare pot

avea ca beneficiar indirect statele în curs de dezvoltare [4, p. 2].

În primul rînd, cadrul legal (legislația și normele de aplicare) nu poate face față în mod adecvat amplitudinii problemei. În al doilea rînd, chiar dacă ar exista cadrul legal pentru monitorizarea prețurilor de transfer, o țară în curs de dezvoltare nu dispune de suficiente resurse umane, tehnice și financiare pentru a rezolva această problemă foarte complexă. Pentru comparație, trebuie spus că grupurile multinaționale au echipe de experți care se ocupă doar de acest lucru și pot angaja chiar consultanți fiscali calificați, fără să mai vorbim de capacitatea de lobby pe un domeniu opac pentru neavizați.

Dacă despre paradisurile fiscale s-a mai auzit și se cam cunoaște esențialul, în privința prețurilor de transfer destul de mulți profesioniști în domeniul financiar mărturisesc necunoașterea celor mai elementare noțiuni.

În al treilea rînd, tranzacții comparabile între entități necontrolate și dovezi relevante privitoare la rentabilitatea acestora sînt foarte greu de găsit de către administrațiile fiscale ale țărilor în curs de dezvoltare. Din acest motiv, se ajunge la situația amuzantă în care acestea din urmă cer contribuabilului să dovedească justetea prețurilor practicate; prin urmare, se poate spune că se pleacă de la prezumția de vinovăție și ți se cere să dovedești contrariul.

În cel de-al patrulea rînd, intervalul îndelungat care poate trece pînă cînd procesele referitoare la cazuri de utilizare a prețurilor de transfer, incertitudinea rezultatelor favorabile și resursele importante necesare argumentării și susținerii acestor demersuri descurajează



autoritățile fiscale din țările în curs de dezvoltare.

Pe de o parte, trebuie spus că impunerea unor măsuri punitive prea dure în situația dovedirii practicilor de utilizare a prețurilor de transfer poate avea consecințe neintenționate și nedorite, putând descuraja investițiile. Pe de altă parte, din dorința de a nu primi penalități și amenzi usturătoare, în țările în care autoritățile fiscale sînt foarte dure există tendința de a declara un profit/venit mai mare decît cel real.

Problema prețurilor de transfer este una importantă atît pentru țările în curs de dezvoltare, cît și pentru țările dezvoltate. Deoarece taxarea companiilor străine ce acționează pe teritoriul lor aduce adesea o parte substanțială a veniturilor fiscale ale țărilor în curs de dezvoltare, taxarea companiilor multinaționale nu este numai o problemă de echitate fiscală, ci și de necesitate bugetară. Totodată, aceste țări sînt în mod serios împiedicate în aplicarea regulilor de combatere a prețurilor de transfer, din cauza resurselor limitate disponibile pentru abordarea complicatelor probleme de fiscalitate internațională.

Din cauza diferențelor legislative, normelor de aplicare și interpretare, precum și a unor puncte slabe în administrația fiscală, corporațiile pot să nu raporteze în toate țările același preț de transfer pentru o anumită tranzacție (politicile aplicate comerțului electronic). Astfel, venitul care traversează granițele internaționale poate fi netaxabil într-o anumită proporție. Adoptarea standardelor pentru metodele de monitorizare a prețurilor de transfer, cum ar fi

cele din Tratatul-Model al OCDE, va putea contribui la rezolvarea unor probleme adiacente, apărute în diversele cadre legislative, dar nu și la rezolvarea celor cauzate de administrarea inadecvată.

Dacă toate țările folosesc aceleași reguli de monitorizare a prețurilor de transfer, interpretate în același mod, și sînt eficiente în desfășurarea lor, subtaxarea nu apare. Acest lucru este însă imposibil, iar aplicarea neuniformă a regulilor de monitorizare a prețurilor de transfer cere cooperare internațională în administrarea acestei probleme sensibile. Această cooperare poate îmbrăca o serie de forme. Va fi necesar cel puțin schimbul de informații privind prețurile de transfer, pentru verificarea faptului că același preț a fost raportat țării-sursă și țării-destinație. Deoarece schimbul de informații apare doar în contextul unui tratat fiscal, iar numărul de tratate încheiate de țările dezvoltate cu statele în curs de dezvoltare este destul de mic, rezultă că există de fapt o cooperare de mică anvergură. Această problemă este accentuată și de interpunerea paradisurilor fiscale între țările-sursă și cele de rezidență, iar paradisurile fiscale rareori încheie astfel de tratate [4].

Chiar dacă o companie multinațională raportează pe o bază unitară ajustarea prețurilor de transfer de către o țară, nu va avea ca rezultat în mod necesar și o ajustare în cealaltă țară-parteneră în tranzacție. Ajustarea reciprocă a procedurilor, arbitrajul și acordurile multilaterale în privința prețurilor prestabilite vor putea fi folosite pentru prevenirea acestui fenomen.

Referințe bibliografice

1. Bîrle Vasile. *Frauda fiscală*. București: Teora, 2005.
2. Bișa Cristian. *Utilizarea paradisurilor fiscale între evaziune fiscală legală și fraudă fiscală*. București: Editura BMT Publishing House, 2005.
3. James R. Hines Jr. *Prosperă paradisurile fiscale?* Michigan: Editura University of Michigan&NBER, 2004.
4. McLure Charles. *Prețurile de transfer și Paradisurile fiscale*. California: Hoover Institution Publishing, 2004.